

Négocier ses achats - Niveau 2

Gérer les situations complexes

À l'issue de cette formation, vous aurez gagné en aisance dans les situations difficiles, grâce à la maîtrise des clés techniques et comportementales.

PROGRAMME

Les facteurs de complexité dans la négociation

- La situation de monopole du fournisseur.
- Les personnalités difficiles.
- Les styles de négociation non constructifs.

Muscler sa préparation pour mieux négocier

- Maîtriser les étapes d'une bonne préparation.
- Définir sa stratégie de négociation.

Mieux se connaître pour mieux négocier

- Décrypter le profil de son fournisseur.
- Anticiper les tensions éventuelles et ajuster ses comportements.

S'affirmer pendant l'entretien de négociation

- Différencier assertivité et postures défensives.
- Identifier sa posture défensive favorite.
- Développer son assertivité.

Gérer les situations de désaccord avec le fournisseur

- Recadrer un fournisseur avec la méthode DESC.
- Identifier les leviers de la relation fournisseur à long terme.
- Éviter le conflit.

Négocier avec un fournisseur en situation de monopole

- Estimer sa valeur pour son fournisseur.
- Comprendre et utiliser la matrice BCG.
- Identifier des leviers de réponse.

Négocier avec plusieurs interlocuteurs

- Manager les relations entre acheteurs projet, acheteurs amont...
- Définir sa cartographie des acteurs.

Développer son pouvoir de négociation

- Les 5 pouvoirs des acheteurs.
- Les 5 pouvoirs des vendeurs.
- Développer ses pouvoirs à l'achat.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

Retrouvez le programme complet de cette formation sur ism.fr

PERFECTIONNEMENT

Code : ACHAT2

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1350 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes et outils pour surmonter les facteurs de complexité dans la négociation.
- Négocier en situation complexe.

PRÉREQUIS

Maîtriser les étapes d'une préparation et d'un entretien de négociation ou avoir suivi « La négociation achat niveau 1 ».

PUBLIC CONCERNÉ

Acheteurs, responsables achats, directeurs achats, toute personne amenée à négocier des achats.

PLANNING

Paris

15 - 16 avril 2019*

20 - 21 juin 2019*

12 - 13 septembre 2019*

28 - 29 novembre 2019*

* : sessions également à Lyon, Bordeaux, Lille et Nantes.